

Responsable Régional des Ventes - H/F/N

Vos activités

En tant que Responsable Régional des Ventes vous animez des équipes commerciales, développez un portefeuille clients et prospectez pour vos business segments.

Vous contribuez également à la satisfaction des clients en vous assurant de la qualité des prestations des Opérations.

Vos missions

1. Organisation et animation commerciale

- Manager et participer au recrutement des commerciaux
- Préparer et animer les réunions équipe,
- Etablir et communiquer le cahier des charges BestDrive à son équipe
- S'assurer du respect et de la mise en place du cahier des charges BestDrive
- Définir et suivre les objectifs de votre équipe grâce aux KPI
- Accompagner les commerciaux dans les échanges avec les Opérations
- Participer à la définition du plan de développement de compétences de votre équipe
- Mettre en oeuvre et animer la Politique Sécurité de l'entreprise
- Collaborer de manière étroite avec les agences

2. Développement commercial

- Analyser la concurrence et le potentiel de votre business
- Développer un portefeuille clients
- Elaborer une stratégie commerciale et participer à la fidélisation de la clientèle
- Réaliser des propositions commerciales en adéquation avec les besoins des principaux clients tout en s'assurant de la bonne rentabilité du dossier
- Contribuer au développement du secteur d'activité au niveau national

3. Suivi de l'activité commerciale

- Analyser la rentabilité des dossiers dont il a la responsabilité et mettre en oeuvre des actions correctives
- Coordonner les relations de votre équipe avec les Opérations dans une perspective d'amélioration du fonctionnement de l'activité commerciale et de la satisfaction clients
- Participer à l'animation de la réunion tripartite (Responsable Régional de Vente, Responsable de Zones et RRH) concernant le développement de la stratégie de sa zone,
- Assurer le reporting à votre hiérarchie (Responsable du Réseau Intégré) et en externe au client
- Etre force de proposition au sein de l'équipe management régional
- S'assurer de l'utilisation par votre équipes des outils de l'entreprise (



Référence

REF89144T

Domaine fonctionnel

Marketing and Sales

Site

LYON

Niveau de leadership

Leading People

Flexibilité du poste

Hybrid Job

Unité légale

ContiTrade France

CRM, ERP)

Votre profil

Diplôme

DUT Gestion et Management des Organisations

DUT Techniques de commercialisation

BTS Management commercial des opérations

BTS Techniques de commercialisation

Expérience

Minimum 5 ans d'expérience professionnelle dans le commerce, le management et idéalement l'automobile et/ou le pneumatique

Expérience managériale (obligatoire)

Notre offre

Ce que l'entreprise vous propose

Un parcours d'intégration structuré, pour bien démarrer dans vos nouvelles fonctions

Des formations régulières et un accompagnement personnalisé pour développer vos compétences

Un plan de carrière clair avec des opportunités d'évolution en interne

Une couverture santé complète : mutuelle et prévoyance

Les avantages du CSE : offres culturelles, loisirs, réductions...

Prêt à prendre la route avec Continental ? Votre première étape : enregistrer votre profil sur notre site en ligne.

A propos de nous

LE RESEAU BESTDRIVE

Spécialiste du pneumatique, de l'entretien automobile et poids lourd, BestDrive compte aujourd'hui plus de 1400 collaborateurs au service de sa clientèle dans plus de 200 centres automobiles.